

品牌星光 一路有你

——星光农机股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾:

星光农机董事长、总经理 章沈强先生
星光农机董事、常务副总经理 钱菊平先生
星光农机财务总监、董事会秘书 周国强先生

中航证券承销与保荐分公司执行董 马 辉先生
中航证券承销与保荐分公司执行董 陈 静女士

星光农机股份有限公司

董事长、总经理章沈强先生致辞



尊敬的各位投资者、各位网友:

大家好!

今天,我非常高兴通过上证路演中心和中国证券网,就星光农机股份有限公司首次公开发行 A 股股票和大家进行网上交流,我谨代表公司董事会、管理层以及全体员工,向长期关心、支持星光农机的各位投资者和各界朋友表示衷心的感谢!

星光农机自成立以来,一直专注于联合收割机的研发、生产和销售,是联合收割机行业的骨干企业。目前产品已覆盖全国 24 个省、市、自治区,并通过外贸公司出口至东南亚、南美洲等地区。凭借较强的差异化竞争优势,公司的品牌影响力不断提升、客户基础持续巩固,在联合收割机行业内已建立起了良好的品牌知名度和客户美誉度。

星光农机一直贯彻“求精做美、创新求强”的产品理念,对产品各项作业指标不断进行持续改进,公司产品较高的可靠性、较好的外观搭配,已经得到了广大用户的公认。

未来几年,公司将继续坚持“一路前行、一路感恩、一路思考、一路创新”的星光文化,以本次上市为契机,完善公司治理,规范企业管理,将公司打造成为具有较强国际竞争力和品牌影响力的农机企业,实现公司持续、健康、长远的发展。

希望通过今天的活动,各位投资者都能充分的认识星光农机,并进行充分的交流。最后,再次感谢广大投资者朋友及社会各界,对星光农机的关心和支持,你们的积极参与,就是对我们最大的支持与鼓励,我们一定会努力创造良好的业绩来回广大投资者。谢谢大家!

中航证券有限公司证券

承销与保荐分公司执行董 马 辉先生致辞



尊敬的各位投资者、各位网友:

大家好!

作为星光农机股份有限公司首次公开发行股票保荐机构和主承销商,我谨代表中航证券有限公司,向所有参加网上路演的嘉宾和投资者朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

星光农机股份有限公司是一家集研发、制造、销售、服务于一体的国家重点支持的高新技术企业。自成立以来星光农机始终致力于联合收割机的研发、生产与销售,在联合收割机行业内已建立起良好的品牌知名度和客户基础。

在合作过程中,我们深深体会到星光农机管理团队的高效务实,把握客户需求和行业发展趋势的精准能力,现场感受了星光农机先进的客户服务理念、充满社会责任感的的质量管理理念,对星光农机强大的创新能力和远大的发展前景充满信心。

中航证券也将按照相关法律法规的要求,切实履行保荐义务,勤勉尽职,做好持续督导工作。我们真诚地希望通过本次网上路演推介活动,广大投资者能够更加深入地解星光农机,从而更准确地把握星光农机的投资价值和投资机会!我们对星光农机的未来发展前景充满信心,希望通过我们和公司的共同努力,与广大投资者共同分享优秀企业的发展硕果。

谢谢大家!

星光农机股份有限公司

董事长、总经理章沈强先生致结束语



尊敬的各位投资者、各位网友:

你们好!

时间过得很快,星光农机首次公开发行股票网上路演马上就要结束了。非常感谢大家在网上与我们进行交流,同时也非常感谢上证路演中心和中国证券网为我们提供了交流平台,还要感谢王承销商中航证券以及所有参与发行的中介机构所付出的辛勤劳动。通过大家的共同努力,本次网上路演取得了圆满成功。

通过与大家的共同探讨,我们从各位投资者朋友这里收集到了许多有利于公司未来发展的宝贵意见和建议。在此,十分感谢广大投资者的建言献策,我们回去以后将仔细研究,认真落实。

结合公司战略,以本次募投项目的实施和投产为契机,公司将进一步强化,研发设计、品牌推广、营销网络、产品升级等方面的竞争优势,巩固行业地位,扩大市场占有率,努力实现主营业务收入和净利润的持续增长。

网上路演即将结束,但我们真诚地希望本次沟通交流,是一次良好的开始,希望大家以后通过各种方式与我们保持密切的沟通和联系,我们也随时欢迎大家到星光农机参观考察。

今后我们一定会更加努力,牢牢抓住资本市场赋予我们的发展契机,实现员工、客户、股东、行业及社会间的和谐发展,成为一家值得广大投资者信赖的优秀上市公司!

再次感谢大家!

经营篇

问:现在城市化的进程很快,国家农机补贴的力度尽管一直在增大,但我们看到还是有很多农民离开土地,农民都不种地了,公司的农机销售是不是也会受影响?

章沈强:个体农民以后种地确实是减少了,这是因为规模化经营是未来的趋势,这也是国家所倡导的,通过土地流转集中,实现农业生产的规模化经营,这个经营必须是高度依赖机械化的,这不会影响我们的销售,反而好的产品会有更大的市场空间。

问:请介绍一下公司的核心竞争力。

章沈强:公司目前取得成功的核心竞争力在于:公司核心团队一直专注于联合收割机的研发、制造,积累了多年对联合收割机各种技术经验,对收割机业务有着深刻的理解,产品研发设计能力和制造工艺水平在国内具有较强的先发优势。

公司“求精做美,创新求强”的差异化经营理念,获得用户认可,与内资产品竞争方面摆脱了同质化低价格竞争,与外资品牌竞争方面,在质量和性能接近的情况下,具有明显的价格优势。

公司经过多年发展,产品销售覆盖全国 24 个省、市、自治区的农村市场,并通过外贸公司出口至东南亚、南美洲等地区,客户基础和品牌知名度持续巩固。

公司在差异经营理念指导下,凭借对联合收割机行业的丰富经验,形成了较强的产品创新能力、技术集成能力、质量控制能力、生产管理能力和市场开拓能力等核心竞争力,使公司实现了业务规模和盈利水平的稳健发展。

问:请介绍一下公司产品的产品优势。

钱菊平:由于产品和服务是公司创造独特价值的载体,公司关注能为用户带来价值的所有关键生产经营环节,并最终都落实到产品和服务之上,形成公司目前的产品优势和服务优势。公司产品的优势包括:

- 1) 功能全面
公司生产的星光系列联合收割机是水稻、小麦和油菜兼收的高效多功能联合收割机,可以提高产品适用范围、使用频率,解决农民的多种收获需要和增加农机购买者的收益。
- 2) 脱粒干净
公司产品采用的横向轴流双滚筒脱粒室使作物动态物流更加合理、二次复脱结构使脱粒更干净、筛片可调试往复振动筛使粮食损失更少。
- 3) 适应性强
行走底盘采用适配于半喂入联合收割机底盘上的全喂入作业装置并配置加长加宽履带,能在泥脚较深的水田中正常工作,具有较强水田通过能力。
- 4) 适用性好
通过对不同地域土壤特点、作物栽培制度、用户使用习惯等地域差异的综合考虑,产品在不同地域适用性好,受到到销售区域农民的欢迎。
- 5) 可靠性高
公司产品可靠性较高,在国内联合收割机市场上具有较好的口碑。
- 6) 外形美观
星光农机产品外形美观大方、简洁流畅,富有现代感。
- 7) 设计人性化,操控简便,行走灵活,作业高效
公司产品采用静液压无极变速系统,使收割机实现产品结构更加紧凑、重量更轻、噪音更低,内置设计人性化,操控更简便,可以无级调节机器行走速度,行走控制和换向更加方便,驱动更加灵活,作业效率更高。
- 8) 用户投入产出比高,投资回收期短
由于可靠性高、作业高效、服务及时等特点,与市场同类产品相比,用户投入产出比较高,投资回收期也较短。

问:请介绍一下公司的安全生产情况。

钱菊平:公司在安全生产方面贯彻“安全生产,人人有责”的方针,制定了一系列制度和安全生产措施,并加强岗前安全教育培训。2013 年,公司成为国家二级安全质量标准化企业。

公司不存在高危险性生产环节,自成立以来,未发生任何重大安全生产事故,实现安全生产、文明生产。

湖州市南浔区安全生产监督管理局 2015 年 11 月 12 日出具证明:“我局管辖的星光农机股份有限公司自 2009 年以来生产经营符合有关安全生产法律法规,且截至本证明出具之日,无重大安全生产不良记录,且未受到安全生产监督管理部门的处罚。”

问:公司在售后方面有哪些优势?

钱菊平:第一是服务配件的覆盖面广,能满足当地或跨区用户;第二是经销商服务团队的定期培训,提高服务能力和及时性;第三是用户的安全操作培训百分百,杜绝安全事故的发生。

问:公司的主要竞争对手是日本的公司。众所周知,日本的器械很精密,市场信任度高,公司的联合收割机在日本的产品竞争时,除了价格以外,还有哪些优势?

钱菊平:我们的产品除了价格优势、本土化服务优势以及经营理念优势以外,和日本的产品技术上还有一定的差距。相信通过我们的不懈努力,在不久的将来力争实现超越。

问:请介绍一下公司的经营理念。

钱菊平:用户价值最大化的经营理念。公司的竞争优势来自于用户价值的最大化,以公司自身独特的资源禀赋和能力满足最终用户的价值需要是公司创新的动力和公司竞争力的源泉。同时,当前我国的农业机械化发展具有显著的政策引导性特征,农业机械产品是否紧跟国家政策,创造出既适合我国农业生产和农业机械化当前发展阶段,又具有一定前瞻性和先进性的农机产品。具体举措如下:

- 1) 以用户需求为导向,建立了贴近用户需求的研发、制造和销售体系
公司在产品的研发、制造和销售等各阶段都切实贯彻深入农村、贴近用户需求的理念。在新产品开发阶段,公司高层和研发人员会经常到田间地头与农民沟通,积极搜集农民对公司产品的意见和建议,获得创新的动力和方向,并不断进行改进;新产品开发后,首先交付给农民进行试验,积极收集反馈意见,并根据反馈意见进行修



路演嘉宾合影

改和再试验,反复循环直至完善;新产品批量生产并销售后,公司销售部门主动积极收集用户意见并直接反馈到研发部门,研发部门会以不定期会审方式对已有产品进行改进或为新一代产品的研发提出改良方向,并将修改后的设计要求及时反馈给制造部门,由制造部门按照相关要求组织生产。这样形成了以用户需求为导向,以产品为纽带,将用户、研发、制造和销售紧密联系起来的工作机制,创造出紧贴农户需要的产品价值。

2) 以政策引导为方向,使公司产品具有一定的前瞻性和先进性

中国农业机械化的发展有明显的政策引导特征,政策支持力度以及支持方向对我国农业机械行业发展规模及结构调整具有较为显著作用,特别是 2004 年开始的购机补贴政策使我国农机工业发展速度明显提速,显示了政策支持对农机工业发展的强大推动力量。因此,公司一方面建立贴近农户需求的研发制造和销售体系,同时,紧跟我国农业和农机化发展政策的引导方向,对政策重点支持的发展对象所需要的农业机械进行前瞻性技术储备,以保证公司产品具有一定的先进性。

3) 坚持生产与我国农业生产和农业机械化发展阶段相适应的农机产品

正是因为建立了紧跟市场需求和政策导向的研发、制造和销售体系,公司生产的农业机械产品适应了我国农业生产和农业机械化当前发展阶段的需要。公司生产的产品在型号上满足家庭小规模经营和作物分散种植的需要,在适应性上满足不同地形、不同作物品种、不同种植农艺和不同气候条件下的作业要求,在可靠性上对原有产品进行提升以满足作业范围日益扩大的对外服务需要,在产品成本上进行有效控制以符合我国农民当前的购买力,形成较强的性价比优势。

多年来,公司采用此模式达到了较好的市场预期,产品在市场上获得了较好的口碑,用户美誉度、品牌影响力不断提升,越来越多的用户成为公司的忠诚用户和品牌传播者。

问:请分析一下公司的偿债能力。

周国强:报告期内,公司的流动比率分别为 1.85、2.60 和 2.01,速动比率分别为 1.76、2.51 和 1.89,显示公司资产流动性和短期偿债能力良好。报告期内,公司的资产负债率分别为 45.83%、27.55%和 36.04%,资产负债结构合理,负债总额与资产规模较为匹配,不存在现实的偿债风险。公司具备足够的偿债能力,具体分析如下:

(1) 公司良好的盈利能力和现金流量从根本上保障了公司的偿债能力
报告期内,随着业务规模增长,公司盈利能力增强,息税折旧摊销前利润分别实现 21,371.71 万元、18,511.22 万元和 15,615.06 万元。另外,公司经营活动获取现金流的能力较强,报告期内经营活动现金产生的现金流量净额分别为 28,379.26 万元、2,263.71 万元和 20,997.67 万元。良好的盈利能力和经营活动产生的现金流量人为公司的偿债资金提供了保障。

(2) 良好的资信能力和间接融资能力是公司偿债能力的有效补充

报告期内,公司主要依靠自有资金开展业务,没有银行贷款的财务费用支出,公司严格控制对外担保,截至报告期末无对外担保事项或其他或有负债。良好的资信能力和间接融资能力是公司偿债能力的有效补充。

综上,公司最近一期期末的流动比率、速动比率和利息保障倍数均保持在较高水平,公司偿债能力总体上呈不断提高趋势,偿债风险小。

问:公司应收账款情况如何?今后随着公司上市后规模的扩大,在应收账款上公司有哪些举措?

周国强:报告期内,公司应收账款规模较小,应收账款占流动资产及营业收入的比例较小、应收账款周转率较高,主要原因系公司与经销商之间的产品购销主要采用“先收款,后发货”的结算方式,仅对少部分信誉较好的经销商在风险可控范围内采用“先发货,后收款”的结算方式。

问:您认为星光农机主要的竞争优势有哪些方面?

陈静:当前,我国农机行业正处于行业发展史上的第二个黄金机遇期,国家产业政策的扶持、良好的市场潜力吸引了国外几乎所有知名农机企业和国内实力雄厚的机械制造商纷纷进入,农机市场竞争正趋于优胜劣汰、产品转型升级和行业集中度提升的关键时期。此种形势下,星光农机清楚地认识到只有打造自己的核心竞争力,才能抓住历史机遇,不断将公司做大做强。

为此,星光农机通过贯彻以市场和政策为导向的经营理念,在产品、服务和品牌形象的差异化竞争战略执行上狠下功夫,逐渐在产品性能、技术研发、质量控制、品牌打造、销售渠道及售后服务等方面形成了自己的差异化竞争优势。

发展篇

问:现在有机农产品这么火,公司上市后考虑第二主业吗?

章沈强:我对公司实现未来的发展目标充满信心。公司未来整体发展战略为:借鉴国际农机产业发展经验,在国家产业规划指引下,公司将秉承“一路前行、一路感恩、一路思考、一路创新”的星光文化,以本次上市为契机,完善公司治理,规范管理,将公司打造成为具有较强国际竞争力的农机企业,实现公司持续、健康、长远发展。

遵照公司总体战略目标,未来将主要向三个方向发展:一是以现有多功能稻麦联合收割机为核心,持续改进,提高产品可靠性和适应性,用好用本次募集资金,提升产品品质,扩大生产规模。

二是开发履带自走式旋耕机、高速乘坐式水稻插秧机自走式秸秆打包机,与公司现有稻麦联合收割机形成耕、种、收及秸秆回收等一体化作业的产品系列。

三是适时向与公司现有技术相关性高、市场潜力大的玉米收获机械领域延伸。

问:请问董事长,公司近年的毛利率有所下降,公司上市后能否保持毛利率处于较高水平?

章沈强:报告期内,公司毛利率处于较高水平,并基本保持稳定。公司目前毛利率较高主要是由于公司所处的联合收割机细分行业的需求空间较大,公司产品技术含量或性价比较高、差异化竞争优势和品牌知名度较为明显。

未来,公司将通过以下措施使毛利率水平保持较高水平。

1. 以市场需求和国家政策为导向,通过持续的技术创新不断提升产品的收割效率和适应性。
2. 以本次募投项目的实施为契机,提高装备水平和自主加工能力,提升产品的可靠性。
3. 不断提升产品的整体工艺水平和柔性管理水平,提升产品的生产效率。
4. 充分发挥在行业内已初步建立的差异化竞争优势,建立以市场需求为导向的快速、高效市场反应机制。建立覆盖较广的经销和服务网络,提高公司的品牌知名度。

问:作为主承销商,您对星光农机的行业地位和未来发展有何评价?

马辉:作为主承销商,我对星光农机的行业地位和市场竞争能力充分认同,通过本次公开发行,星光农机的行业地位将更加巩固,核心竞争力进一步提高,盈利能力进一步加强,未来发展将更上一层楼。

发行篇

问:请分析一下公司筹资活动产生的现金流量。

周国强:公司 2012 年、2013 年、2014 年筹资活动产生的现金流量净额分别为 -11,918 万元、-2,140 万元、-14,014 万元。报告期内“支付其他与筹资活动有关的现金”主要是公司开具应付票据存放至银行的保证金。

报告期内“分配股利、利润或偿付利息支付的现金”主要是公司在报告期内的分红及代扣代缴 3 位自然人股东章沈强、钱菊花及肖冰的个人所得税情况。

问:本次发行定价,主要考虑了哪些方面的因素?

马辉:1. 公司的成长性、行业的发展前景以及国家的相关政策;2. 公司拟投资项目所需要的募集资金;3. 公司过去三年的业绩以及股票发行当年的预测业绩;4. 二级市场上行业平均市盈率和可比公司的估值等等。

问:现在很多上市三年的公司,因为主营业务不好,转而卖壳,这样的公司,上市圈了钱,公司办不下去卖壳再赚一次,玩的都是普通投资者,这家公司会这样吗?

马辉:星光农机所处的联合收割机细分行业具有良好的发展前景,并已初步建立起较强的差异化竞争优势,我们对星光农机的未来发展前景充满信心。

问:您对星光农机的募集资金投资项目前景看好吗?

陈静:现阶段正处于我国农业现代化发展的关键时期,农机产品的需求量不断增加,同时公司产品具有较强的差异化竞争优势和良好的品牌知名度。结合星光农机的自身优势,本次募集资金拟用于新建年产 2 万台多功能高效联合收割机项目,募集资金投资项目是在我国大力推行强农惠农政策、推进农业机械化发展的战略背景下,抓住我国振兴农业机械发展的有利时机等多种有利因素下制定的投资决策,有利于星光农机实现做大、做强农机产业的发展战略。我们看好星光农机的募投项目前景。